



DOSSIER DE PRESSE

AST GROUPE

Constructeur - Promoteur - Aménageur

**20 ANS D'EXPERTISE
DANS LES SERVICES POUR
L'HABITAT INDIVIDUEL**



Service de Presse • Agence Bonne réponse

Marie Tissier : m.tissier@bonne-reponse.com - 04 72 40 54 10 / 06 15 39 59 65

Nataly Joubert : n.joubert@bonne-reponse.com - 06 09 42 25 94

SOM- MAIRE

AST Groupe, BILAN DE 20 ANS DE CONSTRUCTIONS P. 3

| | |
|--|------|
| /// Historique : genèse et évolution depuis 20 ans | p. 3 |
| /// Conquérant et visionnaire AST Groupe, un autre regard sur l'habitat individuel depuis 20 ans : | p. 5 |
| _ Activités | |
| _ Implantations et « expertises » | |
| /// AST GROUPE en bref, zoom sur les chiffres clés 2012 | p. 6 |

AST Groupe, EXPERT DANS LES SERVICES POUR L'HABITAT, 3ème constructeur de maisons individuelles en France P. 7

| | |
|---|------|
| /// Valeurs, engagements | p. 7 |
| /// Les marques AST Groupe | p. 7 |
| /// Zoom sur des réalisations emblématiques | p. 9 |

AST Groupe POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT P. 12

| | |
|--|-------|
| /// Perspectives de développement, diversification de l'activité | p. 12 |
|--|-------|

AST Groupe, BILAN DE 20 ANS DE CONSTRUCTIONS

/// HISTORIQUE et GENÈSE d'AST Groupe //////////////////////////////////////

Conquérant et résolument visionnaire, AST Groupe est devenu, en à peine 20 années d'existence, l'un des principaux acteurs du marché français de l'habitat individuel : 3^{ème} constructeur de maisons individuelles en France* et leader en régions Rhône-Alpes et Bourgogne.

Sa philosophie visant à accompagner globalement les projets de vie en habitats individuels - générateur de patrimoines transmissibles -, grâce aux différents cœurs de métiers présents aujourd'hui au sein même du Groupe, le positionne comme le second constructeur de maisons individuelles, coté en bourse sur le compartiment C du NYSE Euronext Paris.

A la fois, **constructeur, promoteur et aménageur**, AST Groupe n'a cessé d'évoluer, de se diversifier, de développer ses expertises, ses marques, pour des réponses pérennes, à la fois plus globales et très professionnelles, toujours au plus près des attentes et des besoins exprimés par les futurs acquéreurs.

1993 _____ Alain et Sylvain TUR, deux frères passionnés par les métiers de la construction créent l'entreprise **AST PROMOTION**, qui deviendra **AST Groupe** au fil de son développement.
Naissance de Créa Concept, marque historique du Groupe.

1995 _____ Création de l'activité de **Promoteur**, illustrant la capacité du Groupe à anticiper l'évolution et les demandes du marché.
Naissance de la marque commerciale Villas Club.

2000 _____ Inscription sur le marché libre de la bourse de Paris.

2001 _____ Première opération de croissance externe : la marque de maisons traditionnelles Clairvie, présente en Rhône-Alpes et Bourgogne, vient renforcer l'offre du Groupe.

2003 _____ **Création de la marque Top Duo** : Première offre de maisons de format «Low Cost» sur le marché français, offrant la possibilité aux primo-accédants de devenir propriétaires de leurs logements.

2004 _____ **Transfert sur l'Eurolist C d'Euronext Paris** (second marché) en novembre.

* Etude Plimsoll

2005 _____ **Acquisition de la marque Villas Trident** : Spécialiste du mas provençal, en Provence – Alpes - Côte d'Azur.

2007 _____ Rachat de la marque **Villas JB** (40 ans d'expérience dans la construction) et implantation en région Midi-Pyrénées.
Lancement de la marque **Objectif Villas** : Vente de maisons neuves, en partenariat avec des agences immobilières.

Le cap des 1 000 maisons vendues par an est alors dépassé.

2008 _____ **Top Duo** s'implante en région parisienne (4 agences).

2009 _____ Acquisition du **Groupe Jacob** : création le 1er janvier 1929. Depuis 80 ans, de nombreux métiers étroitement liés au matériau bois ont fait l'histoire de l'un des plus anciens groupe français du secteur bois-construction.

Création de **Natilia** : Premier constructeur de maisons ossature bois en France à travers son réseau de franchises. Implanté sur l'ensemble du territoire français, Natilia permet aux primo-accédants d'acquérir une maison environnementale à ossature bois, alliant écologie et économie.

Obtention du label NF Logement pour AST Promotion.

2010 _____ Renforcement de l'implantation en Île-de-France
Implication directe dans la gestion opérationnelle du Groupe Jacob, devenu POBI.
Ouverture de 17 points de vente Natilia, dont 14 franchisés.

Création d'**AST Services** : Société spécialisée dans le courtage en financements et assurances.

2011 _____ Création de **Perform'Habitat** : Réseau de franchises spécialisées dans la rénovation de l'habitat.

2012 _____ Développement de l'activité «d'Aménageur Foncier» avec **Evolim** (Evolim propose une réponse globale et qualitative aux problématiques immobilières des collectivités).
Maintien des 2000 logements vendus.
Lancement de **Perform'Habitat**, dont le premier point de vente est implanté à Décines-Charpieu (69).

LES DIRIGEANTS

La gouvernance d AST Groupe est assurée par un conseil d'administration composé de 4 membres nommés pour une durée de 6 ans :

LES FONDATEURS

Alain TUR, Président du Conseil d'Administration et Directeur Général
Sylvain TUR, Directeur Général Délégué et Administrateur

LES AUTRES ADMINISTRATEURS

Jérôme GACOIN
Martine COLLONGE

/// CONQUÉRANT et VISIONNAIRE AST GROUPE, UN AUTRE REGARD sur l’habitat individuel DEPUIS 20 ANS //////////////////////////////////////

Acteur majeur et leader de la construction de maisons individuelles sur le marché rhodanien et bourguignon, AST Groupe se positionne en force sur ce segment au niveau national, avec des expertises variées et complémentaires. A la fois Constructeur, Promoteur et Aménageur, le Groupe se particularise par ce savoir-faire global, permettant d’accompagner ses clients, dans la réalisation de « leurs projets de vie ».

Depuis 1993, le Groupe n’a cessé de s’agrandir, de se transformer, d’innover, porté par une approche visionnaire du secteur de l’habitat, montrant ainsi sa forte aptitude à anticiper l’évolution et les demandes d’un marché de plus en plus exigeant.

“En moins de 20 ans, notre groupe s’est métamorphosé pour s’ériger en tant que nouvel acteur majeur des services pour l’habitat, pour devenir cette année, le 3^{ème} constructeur de maisons individuelles en France” précise Alain TUR - Cofondateur du Groupe.

L’entreprise familiale s’est structurée au fil des années pour devenir un Groupe, sur la base de valeurs d’exigence, de respect, selon une politique de qualité et de développement durable rigoureuse et performante. Une maîtrise des métiers de l’habitat individuel multi expertises et multimarques, empreinte d’éthique et de professionnalisme, pour satisfaire toujours plus, les attentes de ses clients. Etre au plus près des besoins exprimés par les futurs acquéreurs, proposer une offre de services basée sur différentes typologies de logements (« mixité des logements »), s’adapter aux demandes les plus diverses, tant sur le plan logistique, budgétaire, technique, environnemental ou éco-responsable, **AST Groupe n’a eu de cesse durant 20 ans de développer ses expertises et ses marques, pour des solutions individuelles ou plus collectives, pertinentes et de qualité.**

Si 44% des français envisagent l’acquisition d’un bien immobilier à plus ou moyen terme, 58% sont propriétaires et 32 % font de l’achat une priorité majeure. Ainsi, face à des besoins en nouveaux logements approchant les 500 000 unités par an en France, à l’horizon 2020, **AST Groupe** poursuit encore et toujours sa croissance, au travers de **9 marques commerciales complémentaires et continue à renforcer sa présence sur des bassins de vie en devenir.**

AST Groupe fait aujourd’hui résolument la différence dans le secteur de l’habitat individuel en France.

/// AST Groupe EN BREF //////////////////////////////////////

ZOOM SUR QUELQUES CHIFFRES 2012, UNE ANNÉE POSITIVE AVEC UNE DYNAMIQUE COMMERCIALE FORTE

**3^{ème} constructeur de maisons individuelles en France
1^{er} réseau de franchises ossatures bois français (Natilia)
3 métiers : constructeur, promoteur et aménageur**

- _____ **2005 unités vendues**

- _____ **126 millions de chiffre d'affaires, un niveau d'activités record en 2012**
 - _ 50,3 M d'euros VEFA (promotion)
 - _ 2 M d'euros en franchises et services
 - _ 6,1 M d'euros bois
 - _ 67,2 M d'euros CMI (construction-marques)

- _____ **402 collaborateurs AST Groupe et 78 collaborateurs POBI Industrie**

- _____ **7 régions couvertes**

- _____ **41 agences, dont 4 en multimarques**

- _____ **1 usine POBI, pour la fabrication des ossatures bois et des charpentes**

- _____ **14 centres techniques CMI + VEFA**

- _____ **37 franchises NATILIA ouvertes, 6 en cours d'ouverture**

- _____ **Très forte croissance pour le segment franchises et services : + 56%**

- _____ **Bonne dynamique du réseau NATILIA : 30 M d'euros commercialisés**

- _____ **Une offre repositionnée pour Perform'Habitat**

- _____ **Des investissements majeurs réalisés pour POBI Industrie**

AST Groupe, **EXPERT** DANS LES SERVICES POUR L'HABITAT **3^{ÈME} CONSTRUCTEUR** DE MAISONS INDIVIDUELLES EN FRANCE

///VALEURS, ENGAGEMENTS //////////////////////////////////////

AST Groupe, entreprise responsable et soucieuse d'être au plus près des attentes de ses clients, pour des solutions en habitat individuel adaptées aux problématiques de chaque futur acquéreur, a toujours été soucieuse d'apporter une offre de services pertinente et aboutie pour accompagner au mieux les « projets de vie » des particuliers.

Mener à bien ces projets, c'est aussi pour **AST Groupe** la responsabilité de penser et de concevoir un patrimoine immobilier transmissible.

Afin d'apporter les meilleures solutions, au regard des différentes typologies de clients et de répondre favorablement et efficacement à cette demande, l'entreprise familiale **AST Groupe** s'est structurée et est devenue un Groupe.

AST Groupe a mis en place une politique qualité ainsi qu'une stratégie de développement durable très rigoureuse (respect de toutes les normes thermiques et techniques en vigueur) qui s'appuient sur des valeurs auxquelles le groupe est très attaché : éthique, responsabilité, engagement.
Création et diffusion d'une Charte Qualité en 2005, puis d'une Charte Ethique en 2006.

/// LES MARQUES AST Groupe //////////////////////////////////////

AST Groupe, constructeur de maisons individuelles, promoteur, aménageur, se positionne aussi comme une société de services, apte à prendre en charge l'ensemble des étapes clés liées à un projet de construction d'habitat individuel :

- La recherche du terrain.
- La recherche du financement optimum - via **AST Services** (courtage en financements et assurances).
- L'accompagnement des futurs acquéreurs dans leurs démarches administratives et techniques.

Outre ses expertises en rénovation d'habitat (PERFORM'HABITAT), en promotion immobilière (AST PROMOTION: logements clefs en mains), en aménagement foncier de terrains à bâtir (EVOLIM : réponse globale et qualitative aux problématiques immobilières des collectivités), **AST Groupe** a développé également d'autres marques adaptées à toutes les typologies de profils des particuliers, basées sur une offre forte, par la mixité des logements qui la compose.

_ CREA CONCEPT

Créée en 1993, cette marque historique du Groupe, propose un large choix de maisons traditionnelles, ainsi qu'un panel de services à prix attractifs à l'ensemble de ses clients âgés de 25 à 35 ans (CSP moyennes).

Matériaux utilisés : traditionnels, bénéficiant de labels de qualité, dans le cadre du contrat de construction de maisons individuelles (garanties et assurances).

9 agences en Rhône-Alpes et Bourgogne en 2012.

_ TOP DUO

Première marque et produit phare du Groupe. Outre son prix attractif, Top Duo permet aux futurs propriétaires de s'impliquer dans la réalisation de leurs maisons, en supervisant les travaux de second œuvre. Top Duo s'engage à offrir un maximum de sécurité, de choix, de qualité, de garanties et de services à ses clients.

Matériaux utilisés : traditionnels, bénéficiant de labels qualité, qui s'inscrivent dans le cadre du contrat de construction de maisons individuelles avec les assurances et garanties obligatoires lors d'une construction.

_ VILLAS TRIDENT

Large catalogue de villas sur-mesure, cette marque créée en 2005 s'adresse à une clientèle de futurs propriétaires de CSP « supérieures ». Elle apporte une réponse à la hausse de la demande de logements en Provence, en soulignant la qualité des réalisations, le savoir-faire, la sécurité des process et du contrat de construction.

_ VILLAS JB

Cette marque s'adresse à une clientèle de primo-accédants. Elle répond à une forte demande de ce type d'acquéreurs, dans les huit départements de la région Midi-Pyrénées.

Les produits inhérents sont totalement cohérents avec la demande locale (marque implantée dans la région depuis 40 ans, complémentaire à la marque Top Duo en termes de prix et d'image).

_ VILLAS CLUB

En région Rhône-Alpes, Villas Club se positionne comme une marque moyenne/haut de gamme, destinée aux primo-accédants.

Choix, qualité du service et des réalisations, design, adaptabilité des modèles, sécurité.

_ OBJECTIF VILLAS

Vente de maisons neuves en partenariats avec des agences immobilières.

_ NATILIA

Natilia offre aux primo-accédants la possibilité d'acquérir une maison environnementale ossature bois, alliant économie et écologie. La société se positionne comme le premier constructeur de maisons ossature bois en France, à travers son réseau de franchises. Implantation : sur l'ensemble du territoire français.

37 franchises, dont 6 en cours d'ouverture.

3 succursales installées à Lyon, Dijon et Lieusaint.

/// ZOOM SUR DES RÉALISATIONS EMBLÉMATIQUES /////





AGDE - LES RÉSIDENCES DE L'HIBISCUS



BOURGOIN JALLIEU - LES RESIDENCES DE L'ERABLE



Maison TOP DUO



AST Groupe

POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT

/// PERSPECTIVES de développement, DIVERSIFICATION de l'activité //////////////////////////////////////

"L'entreprise conquérante, projette ses convictions vers l'extérieur. L'entreprise conquérante développe ses échanges avec tous ses publics interne et externe, pour favoriser la créativité, l'émulation positive... Notre entreprise conquérante doit-être visionnaire et dans notre marché nous devons adapter nos produits " déclare Alain TUR - Cofondateur du Groupe.

Un positionnement et une vision de l'avenir ambitieux pour AST Groupe qui souhaite plus que jamais renforcer en 2013 son business model, pour un équilibre renforcé, consolidé et des performances solides et récurrentes. Face à un marché parfois fragile, souvent incertain, **AST Groupe**, fort d'un socle d'activités bien orientées répondant à de réelles attentes du marché, continue sa diversification pour de nouvelles offres corrélées aux besoins du marché :

NATILIA : un engouement confirmé

Avec un chiffre d'affaires en progression constante, le réseau Natilia continue son développement sur un marché porteur, avec notamment l'ouverture de 8 à 10 agences d'ici fin 2013.

358 ventes en 2012 contre 322 en 2011.

Natilia, avec une usine opérationnelle et un réseau de 37 points de vente, confirme sa longueur d'avance.

EVOLIM : un CA en forte croissance en 2013

Evolim multiplie les projets avec un déploiement fort prévu sur 3 ans et un CA potentiel supérieur à 35 M d'euros. Evolim, qui propose une réponse globale et qualitative aux problématiques immobilières des collectivités (logements sociaux, densité horizontale, verticale, lots libres, commerces, espaces publics, etc) oriente sa stratégie vers un renforcement et une diversification de ses activités.

Exemple d'opération en cours : Aménagement de 13 hectares à Courthézon dans le VAUCLUSE, (320 lots)



AST Services : Diversification et déploiement confirmé

AST Services, pour encore plus de performance et de présence sur un marché très concurrentiel, travaille sur le développement d'un réseau de mandataires en courtage financiers et assurances.

POBI, UN AXE DE DÉVELOPPEMENT PRIMORDIAL ET PRIVILÉGIÉ

Fort de son expérience et de son expertise sur le terrain, AST Groupe a initié chez POBI, un programme de R&D qui a abouti en 2012 à la concrétisation d'une chaîne d'assemblage de maisons ossatures bois unique en son genre et à la modernisation de son outil de fabrication de charpentes industrialisées.

Fournisseur officiel des ossatures bois des maisons construites par le réseau national de maisons ossature bois NATILIA, POBI est un partenaire privilégié d'AST Groupe

Production moyenne quotidienne : 350 m² de murs, ce qui correspond à 2,5 maisons/jour.
A noter la forte production de 2012, avec pas moins de 600 m² de murs, soit plus de 4 maisons/jour.

POBI qui représente pour AST Groupe un véritable axe de développement majeur, prévoit une optimisation conséquente de sa production de maisons ossature bois, avec un prévisionnel de 2500 unités /an en 2016, contre 500 en 2012.

POBI : 1ère entreprise en France à avoir obtenu l'Agrément Technique Européen (ATE) permettant le marquage CE « Kit complet de construction à ossature bois ».

« En 2013, notre groupe va poursuivre son développement avec cette détermination forte et constante de progrès d'innovation et de cohésion »... conclut Alain TUR.